



Collection Études théoriques

no ET1006

**A propos de l'hétérogénéité
des formes organisationnelles
de l'économie sociale :
isomorphisme vs écologie
des organisations en
économie sociale**

Damien Rousselière
Marie J. Bouchard

Copublication Chaire de recherche
du Canada en économie sociale (CÉS)
et Centre de recherche sur les
innovations sociales (CRISES)

mai 2010



Cahiers du Centre de recherche sur les innovations sociales (CRISES)
Collection Études théoriques - no ET1006

**« A propos de l'hétérogénéité des formes organisationnelles de l'économie sociale :
isomorphisme vs écologie des organisations en économie sociale »**

Damien Rousselière, Marie J. Bouchard

Copublication Chaire de recherche du Canada en économie sociale (CÉS)
et Centre de recherche sur les innovations sociales (CRISES)

ISBN-10 : **2-89605-321-2**

ISBN-13 : **978-2-89605-321-6**

EAN : **9872896053216**

Dépôt légal : 2010

Bibliothèque et Archives nationales du Québec
Bibliothèque et Archives nationales du Canada

PRÉSENTATION DU CRISES

Notre Centre de recherche sur les innovations sociales (CRISES) est une organisation interuniversitaire qui étudie et analyse principalement « les innovations et les transformations sociales ».

Une innovation sociale est une intervention initiée par des acteurs sociaux pour répondre à une aspiration, subvenir à un besoin, apporter une solution ou profiter d'une opportunité d'action afin de modifier des relations sociales, de transformer un cadre d'action ou de proposer de nouvelles orientations culturelles.

En se combinant, les innovations peuvent avoir à long terme une efficacité sociale qui dépasse le cadre du projet initial (entreprises, associations, etc.) et représenter un enjeu qui questionne les grands équilibres sociétaux. Elles deviennent alors une source de transformations sociales et peuvent contribuer à l'émergence de nouveaux modèles de développement.

Les chercheurs du CRISES étudient les innovations sociales à partir de trois axes complémentaires : le territoire, les conditions de vie et le travail et l'emploi.

Axe innovations sociales, développement et territoire

- Les membres de l'axe innovations sociales, développement et territoire s'intéressent à la régulation, aux arrangements organisationnels et institutionnels, aux pratiques et stratégies d'acteurs socio-économiques qui ont une conséquence sur le développement des collectivités et des territoires. Ils étudient les entreprises et les organisations (privées, publiques, coopératives et associatives) ainsi que leurs interrelations, les réseaux d'acteurs, les systèmes d'innovation, les modalités de gouvernance et les stratégies qui contribuent au développement durable des collectivités et des territoires.

Axe innovations sociales et conditions de vie

- Les membres de l'axe innovations sociales et conditions de vie repèrent et analysent des innovations sociales visant l'amélioration des conditions de vie, notamment en ce qui concerne la consommation, l'emploi du temps, l'environnement familial, l'insertion sur le marché du travail, l'habitat, les revenus, la santé et la sécurité des personnes. Ces innovations se situent, généralement, à la jonction des politiques publiques et des mouvements sociaux : services collectifs, pratiques de résistance, luttes populaires, nouvelles manières de produire et de consommer, etc.

Axes innovations sociales, travail et emploi

- Les membres de l'axe innovations sociales, travail et emploi orientent leurs recherches vers l'organisation du travail, la régulation de l'emploi et la gouvernance des entreprises dans le secteur manufacturier, dans les services, dans la fonction publique et dans l'économie du savoir. Les travaux portent sur les dimensions organisationnelles et institutionnelles. Ils concernent tant les syndicats et les entreprises que les politiques publiques et s'intéressent à certaines thématiques comme les stratégies des acteurs, le partenariat, la gouvernance des entreprises, les nouveaux statuts d'emploi, le vieillissement au travail, l'équité en emploi et la formation.

LES ACTIVITÉS DU CRISES

En plus de la conduite de nombreux projets de recherche, l'accueil de stagiaires postdoctoraux, la formation des étudiants, le CRISES organise une série de séminaires et de colloques qui permettent le partage et la diffusion de connaissances nouvelles. Les cahiers de recherche, le rapport annuel et la programmation des activités peuvent être consultés à partir de notre site Internet à l'adresse suivante : <http://www.cris.es.uqam.ca>.

Juan-Luis Klein
Directeur

NOTES SUR LES AUTEURS

DAMIEN ROUSSELIERE, Maître de conférences, Institut National d'Horticulture et de Paysage Agrocampus Ouest, UMR GRANEM, chercheur associé à la Chaire du Canada en économie sociale.

damien.rousseliere@agrocampus-ouest.fr

MARIE J. BOUCHARD, Professeure, Université du Québec à Montréal, Titulaire de la Chaire de Recherche du Canada en économie sociale, membre du Centre de recherche sur les innovations sociales.

bouchard.marie@uqam.ca

TABLE DES MATIÈRES

RÉSUMÉ.....	xi
INTRODUCTION.....	13
1. HOMOGENÉITÉ OU HÉTÉROGÉNÉITÉ DE L'ÉCONOMIE SOCIALE : 3 PROPOSITIONS À PARTIR DES APPROCHES NÉOINSTITUTIONNALISTES	15
1.1. Financement et formes organisationnelles.....	15
1.3. Logiques d'action et formes organisationnelles	17
1.4. Dynamique de l'activité et formes organisationnelles	18
2. MÉTHODOLOGIE.....	21
2.1. Données et nomenclature d'activité.....	21
2.2. Les variables décrivant les formes organisationnelles	22
2.3. La stratégie de recherche mobilisée : la complémentarité des approches paramétriques et non-paramétriques.....	23
2.3.1. La caractérisation de l'hétérogénéité des secteurs : indices et analyse discriminante non-paramétrique	23
2.3.2. Expliquer l'hétérogénéité : une analyse en termes de classes latentes.....	27
3. RÉSULTATS	29
3.1. Homogénéité et hétérogénéité des secteurs d'activité	29
3.2. Mission, dynamisme et secteurs d'activité.....	33
DISCUSSION ET CONCLUSION	41
BIBLIOGRAPHIE.....	43

TABLEAUX

TABLEAU 1	Récapitulation des propositions théoriques à tester	20
TABLEAU 2	Description de la diversité par secteur d'activité selon d ifférents indices	29
TABLEAU 3	Les missions sociales selon le secteur d'activité.....	32
TABLEAU 4	Proportion de bon classement selon les différents secteurs d'activité	33
TABLEAU 5	Critères de qualité des différents modèles selon le nombre de classes retenus.....	34
TABLEAU 6	Probabilités des différentes catégories selon l'appartenance à une classe.....	35
TABLEAU 7	Paramètres estimés et odds ratios pour les covariables	37
TABLEAU 8	Statistiques descriptives selon les différentes classes	39
TABLEAU 9	Récapitulation de la validation des propositions théoriques de recherche	41

RÉSUMÉ

Cet article s'intéresse au problème de la diversité des formes organisationnelles des entreprises de l'économie sociale. Deux grands groupes de théories (écologie des organisations et approche néoinstitutionnaliste de l'isomorphisme institutionnel) ont mis en évidence les forces contraignantes ou habilitantes de ces formes organisationnelles. À partir des données portant sur l'économie sociale de Montréal, nous mobilisons des méthodes non-paramétrique (analyse discriminante des K plus proches voisins) et paramétrique (analyse en classes latentes) pour tester ces deux théories concurrentes. En conclusion nous discutons les faits stylisés ainsi établis. Nos résultats semblent confirmer l'approche en écologie des organisations.

Mots clés

Économie sociale, formes organisationnelles, écologie des organisations, isomorphisme institutionnel ; analyse multidimensionnelle non paramétrique ; analyse en classes latentes.

ABSTRACT

This paper addresses the problem of the diversity of social economy organizational forms. Two theoretical approaches (organizational ecology and neo-institutionalism approach focusing on institutional isomorphism) establish the main forces and determinants of these organizational forms. With data from a survey on Montreal social economy, we use non-parametric (K-nearest neighbors discriminant analysis) and parametric (latent class analysis) methods to test these two concurrent theories. As a conclusion, we discuss the established stylized facts. Our results are supportive of the organizational ecology approach.

INTRODUCTION

La question de la diversité des formes d'économie sociale est régulièrement posée. Deux grandes thèses ont tendance à s'affronter : une mettant en évidence que les pratiques ont dans un même environnement tendance à se rapprocher et l'autre insistant au contraire sur une pluralité naturelle des pratiques. Ce débat interne aux approches institutionnalistes, entre écologie des organisations et isomorphisme institutionnel, s'intéresse aux forces contraignantes ou habilitantes ces formes organisationnelles (Kramer 2000).

Ainsi la théorie de l'écologie des organisations, telle que développée par Hannan (2005) part de l'idée générale : pourquoi y a-t-il une diversité de formes organisationnelles dans un même environnement institutionnel. Hannan (2005: 51) se pose ainsi la question : "Why are there so many kinds of organizations?". Cette théorie a été notamment appliquée au cas des coopératives israéliennes (kibboutzim) (Simons & Ingram 2004), et au cas des associations (Archibald 2007). De son côté, la théorie de l'isomorphisme institutionnel qui a été développée par DiMaggio et Powell (1983:148) dans le cadre d'une approche néoinstitutionnaliste se fonde explicitement sur une question inverse : "Why there is such startling homogeneity of organizational forms and practices?". L'idée générale est que "by incorporating institutional rules within their own structures, organizations become more homogeneous, more similar in structure, over time" (Scott 1998: 212-213). Cette théorie a fait l'objet d'une application aux coopératives (Bager 1994) et aux associations (Leiter 2005, 2008). Trois facteurs principaux d'isomorphisme sont mis en évidence : l'isomorphisme normatif lié à la professionnalisation de la main-d'œuvre, l'isomorphisme mimétique lié aux comportements d'imitation, l'isomorphisme coercitif lié à la pression exercée par les autres organisations ou l'état.

Ces théories s'appuient sur la notion de formes organisationnelles. Il s'agit de catégories d'organisations définies par un ensemble limité de caractéristiques organisationnelles communes, comme leurs structures, leurs pratiques, leurs membres et leurs routines organisationnelles (Hannan & Freeman 1989). De nouvelles formes organisationnelles apparaissent et d'anciennes disparaissent en raison d'opération de sélection et d'adaptation. La pluralité des formes organisationnelles dépend, comme l'a souligné Hannan (2005), du niveau d'analyse retenu. Au sein d'un secteur d'activité par exemple, les organisations ont tendance à avoir certains traits communs, une comparaison intersectorielle tendra dès lors à minorer les différences intrasectorielles existantes. La proposition de Hannan (2005 : 55) est de considérer que la recherche en sciences sociales a tendance par nature à surestimer la ressemblance tout simplement parce que « our intuitions about the organizational world (including those that bear on diversity) reflect

impressions drawn from the experiences of large, long-lived organizations. Such organizations are extremely atypical ». Ces formes organisationnelles sont alors définies par la structure de propriété, le profil des membres de l'organisation, le type de ressources qu'elle mobilise.

Toutefois, si ces théories sont régulièrement citées, peu de travaux se sont intéressés à tester les propositions théoriques observables que l'on pouvait en tirer. Or comme le souligne K. Popper (1978), une théorie empirique ne doit pas être seulement *logique* ou *réaliste* mais surtout *pertinente* au sens où elle est *corroborée* par les faits. On peut en effet se demander si les organisations d'économie sociale ont tendance à se rapprocher au plan sectoriel ou au contraire à maintenir une constante hétérogénéité au sein d'un même secteur (Quarter *et al.* 2001 ; Archibald 2007). L'hypothèse que l'on veut tester est que la double nature économique et sociale des organisations d'économie sociale permet qu'elles puissent en partie échapper à une normalisation fondée sur le marché ou la subvention publique. Cette idée est finalement celle qui est défendue par l'économie des conventions que toute organisation est un compromis particulier entre plusieurs logiques. L'autre idée étant que les forces d'homogénéisation ou d'hétérogénéisation diffèrent selon les secteurs de l'économie sociale. Le niveau pertinent à retenir est celui pris dans une approche en économie industrielle avec le secteur d'activité, l'idée forte de ces théories est la dimension mésoéconomique fondamentale des organisations : le secteur d'activité structure fortement le modèle de l'organisation. Cela nécessite donc de partir de données économiques et sociales tenant compte de l'activité économique et la mission des entreprises d'économie sociale. Nous nous appuyons à ce titre sur une étude réalisée sur l'économie sociale de Montréal suivant les normes des instituts statistiques publics.

Dans un premier temps, nous établissons les trois grandes propositions théoriques que l'on peut déduire de la littérature. Ces dernières sont testées à partir d'une méthode non-paramétrique (analyse discriminante) et d'une méthode paramétriques (analyse en classes latentes) permettant d'établir les déterminants de la diversité de l'économie sociale. En conclusion, nous discutons les faits stylisés ainsi établis.

1. HOMOGÉNÉITÉ OU HÉTÉROGÉNÉITÉ DE L'ÉCONOMIE SOCIALE : 3 PROPOSITIONS À PARTIR DES APPROCHES NÉOINSTITUTIONNALISTES

1.1. Financement et formes organisationnelles

La première proposition que l'on peut formuler est relative à l'impact du type de financement sur la forme organisationnelle. Les différents travaux portant sur l'économie sociale mettent en évidence les effets d'exclusion (« crowding-out effect ») ou de renforcement (« crowding-in effect ») des modes de financement du bien public (Roberts 1984 ; Warr 1982). Ces entreprises ont en effet la capacité, à la différence d'autres organisations, de mobiliser des ressources de natures différentes (marchandes, non-marchandes, privées, publiques, etc., mais aussi celles du travail rémunéré et du travail bénévole) (Austin *et al.* 2006). Cela conduit certaines théories à s'interroger sur l'existence d'un processus de sélection des formes organisationnelles relativement à l'environnement dans lequel elles prennent place. L'approche néoinstitutionnaliste du choix rationnel (Hansmann 1996) met en évidence un processus de sélection conscient (comparaison par les agents entre les différentes formes existantes) et non conscient (par le marché). Suivant cette approche, ce second processus de sélection permet de « sortir » les formes non efficaces du marché. Sauf dans des cas très particuliers, il ne peut y avoir alors coexistence de différentes formes d'organisations (Rousselière 2009). Dès lors que ce processus ne fonctionne pas correctement, il est raisonnable de croire qu'un processus d'inertie ou des objectifs différents des politiques publiques inciterait à maintenir en place des formes très différentes.

Pour d'autres approches, le recours à un certain type de financement va changer le comportement des organisations (Payne 2009). La première proposition que l'on peut formuler est donc relative au pouvoir de « discipline » du marché. Selon Bager (1994) et Gunn (2000), il s'agit de la première raison conduisant à un rapprochement des modèles coopératifs entre eux, ainsi que le rapprochement avec les entreprises privées. A l'inverse, l'isomorphisme, dû à la pression des financements publics, apparaît moins prégnant. Ainsi selon Ramanath (2009) les organisations sans but lucratif ont la capacité de mobiliser différentes tactiques pour répondre à l'isomorphisme dû au financement public. De même pour Chaves *et al.* (2004), le financement public ne diminue pas l'activité politique des associations. Toutefois l'existence d'une politique publique ayant une dimension sectorielle forte est un facteur d'isomorphisme important. Les résultats sont en effet mitigés sur la capacité des organisations d'économie sociale (et notamment associatives) de résister à une telle dépendance par rapport à leur financement (Gray & Kendzia 2009).

Compte tenu de ces éléments, nous pouvons donc formuler une proposition de recherche qui s'interroge sur l'hétérogénéité de l'économie sociale.

H1 : *La diversité sectorielle des modèles d'économie sociale est reliée à la nature de la régulation sectorielle*

Autrement dit, l'hétérogénéité de l'économie sociale va être différente selon les secteurs considérés.

1.2. Modèles d'économie sociale et dimension sectorielle

La réflexion sur l'économie sociale conduit à s'interroger sur l'importance de la dimension sectorielle : *existe-il oui ou non des éléments qui dépassent la dimension sectorielle ?* et permet d'affirmer la présence de certains éléments communs au niveau de l'économie sociale. Ainsi différents travaux se sont intéressés à l'économie sociale d'abord dans le cadre d'une approche sectorielle : coopératives viticoles du sud de la France (Bartoli, Boulet 1989, 1990 ; Touzard 1995, 2000), associations de service à domicile (Du Tertre 1999), économie sociale culturelle (Rousselière 2006). Selon Leiter (2005), le bon niveau pour analyser l'isomorphisme est le secteur : les organisations sans but lucratif tendent à partager des éléments similaires avec les entreprises à but lucratif ou publique qui sont en concurrence avec elles.

Le caractère novateur des travaux de Quarter *et al.* (2001) est de tester empiriquement ce qui relève le plus souvent d'un débat largement idéologique sur l'unité ou la diversité de l'économie sociale. « We have suggested that the social economy is best used as a framework for three broad groupings – the member-based associations of civil society, publicly oriented nonprofits, and market-based cooperatives and nonprofits » (Quarter *et al.* 2001: 371). La nature des objectifs des organisations d'économie sociale les conduit à adopter des modes de fonctionnement similaires. Au plan sectoriel, cela conduit par exemple des coopératives agricoles et de crédit agricole à nouer de fortes relations entre elles (Simons & Ingram 2004). Dans le secteur culturel, des coopératives de crédit auraient tendance à tenir compte des fonctionnements en réseaux ou par projets similaires à celles des « organisations latentes » que sont les compagnies de théâtre (Rousselière & Vézina 2009).

L'existence d'un objet commun à l'économie sociale, ou à certaines formes juridiques, conduit à établir une certaine unicité de l'ensemble. Ainsi, on peut mettre en évidence la présence de certains modèles d'économie sociale qui vont toutefois se retrouver en quantités différentes dans chacun des secteurs. Ainsi Archibald (2007) montre la cohabitation entre généralistes et spécialistes dans les secteurs sociaux et médicaux. Leiter (2008) souligne, dans le cadre d'une comparaison internationale, le rapprochement des organisations sans but lucratif entre l'Australie et les États-Unis, mais souligne également l'éloignement sur certaines caractéristiques relatives aux formes de travail mobilisées.

Cette unité et cette diversité de l'économie sociale tient finalement à une double nature économique et sociale (entre préférence pour l'activité et objectifs sociaux et conséquences de la compétition économique) (Vienney 1994 ; Hudson 2009). La formalisation de ces travaux conduit à émettre une proposition relative à la nature même de l'économie sociale.

H2 : *La double nature (économique et sociale) de l'économie sociale conduit à l'existence de modèles transcendant une dimension sectorielle.*

Tester cette proposition nécessite de mettre en évidence des proximités entre des organisations transcendant les différences sectorielles. Des groupes transversaux peuvent ainsi être constitués. Cette proposition est contraire à l'isomorphisme institutionnel pour lequel la dimension sectorielle est primordiale.

1.3. Logiques d'action et formes organisationnelles

Suite à la précédente proposition, on conçoit facilement que les entreprises d'économie sociale ne sont pas contraintes seulement par leur dimension sectorielle. Leur caractéristique forte est en effet de développer une activité économique au service d'une mission sociale. Cette mission sociale peut être différente de leur activité économique principale. Quarter *et al.* (2001) montrent ainsi que la mission visée explique la proximité entre certaines formes d'organisations sans but lucratif (« mutual associations ») et des coopératives. L'existence de cette mission sociale est au cœur des tensions de l'entreprise d'économie sociale et la conduit à adopter des formes organisationnelles différentes des entreprises avec laquelle elle est en concurrence (Hudson 2009). L'existence d'une mission reflète aussi ce qu'Ingram et Simons (2000) appellent un « mutualisme idéologique » et qui permet aux coopératives qui le partagent de sauvegarder leurs spécificités. Selon ces

mêmes auteurs, la diversité de ces logiques d'action qui se concrétise dans des missions sociales différentes peut être également comprise en partie comme un effet de générations différentes d'organisations.

La formalisation de ces différents travaux conduit à une proposition relative à l'importance de leur mission sociale dans la forme organisationnelle retenue.

H3 : *L'existence d'une mission sociale différente de l'activité économique principale est un élément important de l'appartenance à un modèle d'économie sociale et donc de l'hétérogénéité des formes d'économie sociale*

Tester cette proposition revient à mettre en évidence l'impact de certaines variables sur la probabilité d'appartenir à telle ou telle autre catégorie. L'isomorphisme institutionnel prédit la disparition progressive de l'hétérogénéité de cette mission sociale au sein d'un même secteur.

1.4. Dynamique de l'activité et formes organisationnelles

Les deux théories néoinstitutionnalistes considérées mettent l'accent sur le processus de sélection qui, malgré une certaine coexistence, certaines formes peuvent être plus dynamiques que d'autres, en raison par exemple d'une plus grande efficacité ou d'une meilleure capacité d'adaptation à un environnement en mutations (Simons & Ingram 2003, 2004). L'environnement peut en effet sélectionner de différentes manières les organisations : un effet lié à la nouveauté de l'organisation (les organisations ont besoin de temps pour développer leurs capacités productives), un effet lié à son adolescence (la sélection par le marché est importante quelques années après la création), un effet lié à son obsolescence (la différence entre l'environnement actuel et l'environnement lors de sa fondation) et un effet lié à sa sénescence (en raison de l'augmentation de l'inertie organisationnelle) (Hannan 2005). Le changement de modèle organisationnel conduirait à augmenter la probabilité de disparition de l'organisation (Hannan *et al.* 2006). Comme on l'a vu précédemment, l'approche en termes d'isomorphisme institutionnel postule qu'un modèle dominant va se mettre en place dans chaque secteur, notamment pour des raisons d'efficacité (Bager 1994, Gunn 2000).

On peut donc formaliser une proposition relative à la relation entre l'appartenance à un modèle (dominant ou non dans un secteur) et la performance de l'organisation.

H4 : *L'appartenance à un modèle particulier d'économie sociale est fortement liée au caractère dynamique de l'organisation.*

Au total, la validation de H1 et H4 n'infirmait aucune des deux théories. Par contre, les validations de H2 et H3 conduiraient à infirmer la théorie de l'isomorphisme institutionnel et à corroborer la théorie de l'écologie des organisations. L'infirmer de H2 et H3 conduirait à valider l'isomorphisme institutionnel et à infirmer la théorie de l'écologie des organisations. La validation de seulement une de ces deux propositions conduirait à infirmer les deux théories si on retient une approche poppérienne infirmationniste radicale (ou naïve) ou à devoir les départager selon leur plus grande capacité explicative globale si on retient une approche poppérienne infirmationniste sophistiquée (Lakatos 1994).

TABLEAU 1
Récapitulation des propositions théoriques à tester

PROPOSITION EN COHÉRENCE AVEC LA THÉORIE CONSIDÉRÉE			
		<i>Écologie des organisations</i>	<i>Isomorphisme institutionnel</i>
H1	<i>La diversité sectorielle des modèles d'économie sociale est reliée à la nature de la régulation sectorielle.</i>	Oui	Oui
H2	<i>La double nature (économique et sociale) de l'économie sociale conduit à l'existence de modèles transcendant une dimension sectorielle.</i>	Oui	Non
H3	<i>L'existence d'une mission sociale différente de l'activité économique principale est un élément important de l'appartenance à un modèle d'économie sociale et donc de l'hétérogénéité des formes d'économie sociale.</i>	Oui	Non
H4	<i>L'appartenance à un modèle particulier d'économie sociale est fortement liée au caractère dynamique de l'organisation</i>	Oui	Oui

2. MÉTHODOLOGIE

2.1. Données et nomenclature d'activité

Notre étude porte sur les données de l'économie sociale de Montréal extraites de l'enquête menée en 2007 par la Chaire de recherche du Canada en économie sociale (voir présentation en annexe 1). À partir du recensement de 3 590 établissements d'économie sociale, une étude par sondage sur un échantillon représentatif (990 dont 640 répondants) a permis d'établir un portrait des établissements d'économie sociale (Bouchard *et al.* 2008). Une première exploitation secondaire a mis en évidence la diversité des modèles d'économie sociale au sein du secteur culturel (Rousselière & Bouchard 2009).

Afin d'apprécier la diversité de l'économie sociale, nous avons à l'aide d'une nomenclature d'activités compatible avec le Système de Classification des Industries d'Amérique du Nord (SCIAN), que partagent les agences statistiques canadiennes, américaines et mexicaines. En tenant compte des activités économiques où la présence de l'économie sociale avait déjà été établie, nous avons découpé les grands secteurs d'activité de la façon suivante¹ :

- **SECTEUR 1000 :**

Ressources naturelles, fabrication, transformation et construction, qui se divise en sous-secteurs 1100 (**Agriculture, foresterie, pêche, chasse et activités d'extraction**), 1200 (**Fabrication et transformation**) et 1300 (**Construction**) ;

- **SECTEUR 2000 :**

Commerce, finance et assurances, qui se divise en sous-secteurs 2100 (**Commerce de gros**), 2200 (**Commerce de détail**) et 2300 (**Finance et assurances**) ;

- **SECTEUR 3000 :**

Habitation et location, qui regroupe un seul sous-secteur 3100 (**services immobiliers et services de location et de location à bail**) ;

- **SECTEUR 4000 :**

Loisirs, tourisme, hébergement et restauration, qui se divise en sous-secteurs 4100 (**Loisirs**), 4200 (**Tourisme**) et 4300 (**Hébergement et services de restauration**) ;

¹ Voir Bouchard *et al.* 2008 pour une présentation des sous-ensembles d'activités.

- **SECTEUR 5000 :**

Santé et services sociaux, qui se divise en sous-secteur 5100 (**Santé**) et 5200 (**Services sociaux**) ;

- **SECTEUR 6000 :**

Arts, culture et communications, qui se divise en sous-secteurs 6100 (**Arts et culture**) et 6200 (**Communications**) ;

- **Secteur 7000 :**

Autres services, qui se divise en sous-secteurs 7100 (**Services professionnels, scientifiques et techniques**), 7200 (**Services administratifs, services de soutien, services de gestion des déchets et services d'assainissement**), 7300 (**Transport et entreposage**), 7400 (**Enseignement**), 7500 (**Services publics**), 7600 (**Services personnels**) et 7700 (**catégorie résiduelle**).

Les secteurs considérés ici sont une approximation du « secteur » comme forme d'identité industrielle, caractérisé par des modes de régulation spécifique (place du marché, place des normes, place des accords collectifs) (Salais & Storper 1994). La classification s'appuyant sur une entrée par la production (à la différence d'entrée par la distribution) a été confrontée aux classifications existantes sur l'économie sociale pour assurer une couverture exhaustive des activités de l'économie sociale dans un sens large.

2.2. Les variables décrivant les formes organisationnelles

Les variables utilisées sont celles décrites dans la littérature pour déterminer les formes organisationnelles (Hannan, 2005). Les premières variables sont socio-économiques :

- La structure juridique : coopératives ou associations, qui correspondent au mode formel de répartition interne du pouvoir ;
- La taille du conseil d'administration ;
- L'âge de l'organisation.

Les seconds types de variables sont économiques :

- La nature des emplois : bénévoles, emplois rémunérés à temps plein, autres types d'emplois ;
- Le niveau des revenus ;

- Les différentes sources de revenus (en %): subventions, revenus provenant de ventes, autres ressources (dons, cotisations...) ² ;
- La masse salariale (calculée en termes de part des revenus).

Les variables relatives aux emplois permettent ainsi d'établir des modèles d'emplois différents (selon le *mix* relatif entre les catégories d'emploi). Les variables relatives aux sources de revenus permettent d'établir des modèles de financement différents.

2.3. La stratégie de recherche mobilisée : la complémentarité des approches paramétriques et non-paramétriques

Pour valider ou infirmer nos hypothèses de recherche, nous mobilisons plusieurs approches paramétriques et non-paramétriques : indice de diversité, analyse discriminante non paramétrique, et analyse en classes latentes. Les deux premières relèvent de l'analyse de données sans *a priori* posées sur les données ; la dernière permet de donner des éléments explicatifs, mais repose sur la nécessité de bien faire coller le modèle aux données.

2.3.1. La caractérisation de l'hétérogénéité des secteurs : indices et analyse discriminante non-paramétrique

Dans un premier temps, pour caractériser la diversité au sein de chaque secteur, nous utilisons différents indices aux propriétés complémentaires. Un indice est une mesure synthétique qui résume en un seul chiffre une caractéristique possédée par l'ensemble des valeurs que prend une variable. Il permet ainsi d'apprécier certains éléments propres à la dispersion de cette variable.

² En raison de la parfaite colinéarité entre ces trois variables (le total étant toujours égal à 100%, i.e. si nous avons le niveau de subventions et le niveau de ventes, alors nous obtenons le niveau d'autres revenus), la variable autres revenus n'a pas été incluse dans le modèle.

L'indice de diversité Eveness issus des travaux de Shannon-Wiener (Shannon, 1948) se calcule de la manière suivante :

$$(1) \quad E = \frac{H}{\ln(S)} = \frac{-\sum_{i=1}^S p_i \times \ln(p_i)}{\ln(S)}$$

avec H = Indice de Shannon-Wiener, S : le nombre de catégories de la variable, p_i : la proportion de la variable dans la catégorie i. Utilisé habituellement comme indicateur dans les travaux des chercheurs en environnement afin d'apprécier la biodiversité d'un milieu naturel, il est adapté pour la recherche en sciences sociales quand on cherche à mesurer la diversité géographique des secteurs (plus ou moins implanté dans différents territoires) ou de manière inverse la diversité sectorielle de certaines zones géographiques (ayant une plus ou moins diversité d'organisations). Cet indice varie entre 0 (présence d'une seule catégorie ou espèce) et 1 (répartition égalitaire des catégories ou espèces).

L'indice de concentration de Hirschman-Herfindahl (Hirschman, 1964) se calcule de la manière suivante :

$$(2) \quad HHI = \sum_{i=1}^n (s_i)^2$$

avec s_i : part de l'établissement i dans l'ensemble des établissements du secteur. Utilisé habituellement en économie industrielle, cet indice complète l'indice de diversité : un secteur avec une forte diversité peut être très concentré ou très déconcentré, en outre l'indice de diversité ne prend en compte que la répartition dans différents intervalles d'une variable alors que l'indice de concentration permet de prendre en compte l'ensemble des valeurs d'une variable continue. Plus l'indice est proche de 1, plus le secteur est considéré comme concentré (dominé par quelques grands établissements).

(L'indice d'inégalité de Gini (Sen, 1973) se calcule de la manière suivante :

$$(3) \quad G = \frac{\sum_{i=1}^n \sum_{j=1}^n \frac{|y_i - y_j|}{2n^2 \cdot \left(\frac{1}{n} \sum_{i=1}^n y_i \right)}}{1}$$

Avec y_i la valeur de la variable d'intérêt pour l'établissement i , les établissements étant classés par ordre croissant de cette variable³. L'indice de Gini est principalement utilisé en démographie pour comparer les inégalités de distribution des revenus entre pays. Mesure d'éloignement d'une distribution observée par rapport à une distribution de référence (qui représente l'égalité parfaite), il est adapté à la comparaison des situations sectorielles les unes par rapport aux autres. Cet indice possède des propriétés complémentaires à l'indice de concentration permettant de rendre plus robuste leur interprétation conjointe.

Nous mobilisons des méthodes non paramétriques (analyse discriminante des k plus proches voisins) et une méthode paramétrique (analyse des classes latentes).

La première utilisée est la méthode non paramétrique de l'analyse discriminante des k plus proches voisins. L'analyse discriminante consiste à prédire l'appartenance à une classe prédéfinie (ici le secteur d'activité) à partir d'un ensemble de variables. On compte le nombre d'observations de G1 à G7 parmi les k plus proches voisins définis à partir d'une mesure de distance (définie par l'ensemble de variables explicatives) et on le classe dans le groupe le plus fréquent (Fix & Hodges 1951). Les erreurs de classification peuvent alors être vues non comme des limites de la procédure de classification mais comme des éléments intrinsèques au phénomène observé. En effet, Gnanadesikan R. *et al.* (1989: 43) soulignent ainsi que pour cette méthode « The density estimates are consistent and the error rates tend to the optimal ones ». Il s'agit en outre de la méthode la plus efficace en présence d'échantillons de relative petite taille par rapport aux nombre de variables mobilisées (Bressan & Vitrià 2003).

³ Suivant leur théorie de référence, les chercheurs peuvent mobiliser d'autres formulations, dont Kimura (1994) a montré l'équivalence mathématique.

L'analyse discriminante permet de calculer cette appartenance à un groupe conditionnellement aux caractéristiques observées. Ainsi :

Soient g le nombre de groupes, n_i le nombre d'observations pour un group i et q_i la probabilité a priori d'appartenance au groupe i .

Soit x une observation mesurée à partir de p variables discriminantes.

Soient $f_i(x)$ la fonction de densité pour le groupe i et $P(x|G_i)$ la probabilité d'observer x conditionnellement à l'appartenance au groupe i .

Selon le théorème de Bayes, on a

$$(4) \quad P(G_i|x) = \frac{q_i f_i(x)}{\sum_{j=1}^g q_j f_j(x)} = \frac{q_i P(x|G_i)}{\sum_{j=1}^g q_j P(x|G_j)}$$

Si on a k_i le nombre des k plus proches voisins du groupe i alors la formule de probabilité *a posteriori* devient

$$(5) \quad P(G_i|x) = \frac{\frac{q_i k_i}{n_i}}{\sum_{j=1}^g \frac{q_j k_j}{n_j}}$$

La détermination des plus proches voisins nécessite une mesure de distance ou de dissimilarité. L'indice utilisé est ici le "*simple matching index*" construit par Sokal et Michener (1958). Il est le simple rapport des similarités (présence ou absence simultanée de la caractéristique) entre les observations sur l'ensemble des événements. On considère donc que l'absence simultanée d'une caractéristique pour deux observations est un élément commun à ces deux observations.

2.3.2. Expliquer l'hétérogénéité : une analyse en termes de classes latentes

Le modèle de classes latentes permet d'établir une typologie des établissements d'économie sociale sur la base de leur caractéristiques observables (Dayton & MacReady, 1988 ; Lanza *et al.* 2007 ; Hagenaars & McCutcheon, 2002). Il permet en outre de proposer une explication de l'appartenance à chacune des catégories de cette typologie. A partir d'une analyse menée à partir des critères d'information de Schwarz et Aikake, nous retenons au final un modèle de régression sur 4 classes latentes avec un vecteur de M variables catégorielles et un vecteur x de covariables. Soit :

$Y_i = (Y_{i1}, \dots, Y_{iM})$ représentant le vecteur de la réponse de l'établissement i aux M variables catégorielles avec $Y_{im} = 1, 2, \dots, r_m$.

Les variables Y utilisées pour déterminer les classes latentes sont celles utilisées dans la littérature pour déterminer les formes organisationnelles (Hannan, 2005). $c_i = 1, 2, 3, 4$ est l'appartenance à une classe latente de l'entreprise i

γ est la probabilité d'appartenir à chaque classe latente, en relation avec x_i

ρ est la probabilité de réponse pour chaque variable catégorielle, conditionnellement à l'appartenance à une classe latente

Nous avons alors :

$$(6) \quad P(Y = y_i | x_i) = \sum_{c=1}^4 \gamma_c(x_i) \prod_{m=1}^M \rho_{mc}^{y_{im}} (1 - \rho_{mc})^{1-y_{im}}$$

avec $\gamma_c(x_i) = P(C_i = c | x_i)$ correspondant au modèle logistique multinomial standard (Hosmer & Lemeshow 2000: 260-287).

Nous utilisons la PROC LCA pour SAS, qui estime les paramètres par le maximum de vraisemblance à partir de la procédure EM (Expectation-maximization) (Lanza *et al.* 2007).

Conformément à notre volonté de tester les hypothèses H3 et H4, les covariables permettant de modéliser la probabilité d'appartenir à chaque classe sont :

- La dynamique des revenus sur les trois dernières années (positive ou non) ;
- L'existence d'une mission sociale différente de l'activité économique principale.

3. RÉSULTATS

3.1. Homogénéité et hétérogénéité des secteurs d'activité

Les différents indices de concentration et de diversité permettent de décrire les différents secteurs d'activité. Les trois indices ont été utilisés permettant de mesurer la diversité, la concentration et l'inégalité des valeurs prises par les variables relatives à l'emploi et au financement.

TABLEAU 2
Description de la diversité par secteur d'activité selon différents indices

	1000	2000	3000	4000	5000	6000	7000	Ensemble
CONCENTRATION								
Revenus	0,098	0,130	0,073	0,044	0,022	0,084	0,029	0,051
Subventions	0,087	0,204	0,075	0,034	0,008	0,017	0,010	0,025
Ventes	0,155	0,051	0,045	0,029	0,028	0,026	0,021	0,028
Dons et cotisations	0,489	0,266	0,151	0,069	0,019	0,042	0,025	0,059
Emplois	0,091	0,195	0,089	0,063	0,015	0,161	0,079	0,075
Emploi rémunéré	0,094	0,245	0,133	0,038	0,018	0,038	0,040	0,071
Bénévolat	0,280	0,129	0,119	0,107	0,026	0,455	0,210	0,174
INÉGALITÉ								
Revenus	0,395	0,681	0,642	0,576	0,553	0,728	0,632	0,648
Subventions	0,316	0,497	0,448	0,272	0,196	0,280	0,265	0,288
Ventes	0,448	0,056	0,179	0,368	0,544	0,438	0,461	0,441
Dons et cotisations	0,635	0,585	0,586	0,540	0,527	0,552	0,590	0,566
Emplois	0,478	0,669	0,477	0,648	0,553	0,742	0,699	0,672
Emploi rémunéré	0,445	0,735	0,605	0,551	0,530	0,625	0,669	0,629
Bénévolat	0,490	0,387	0,377	0,717	0,587	0,864	0,743	0,729
DIVERSITÉ								
Modèles de financement	0,628	0,417	0,679	0,761	0,777	0,781	0,822	0,849
Modèles d'emploi	0,571	0,611	0,510	0,747	0,852	0,800	0,837	0,900

Les revenus sont fortement concentrés dans le secteur 2000 (Commerce, finance et assurances) (principalement les subventions et les dons et cotisations, qui sont le fait d'un nombre plus réduit d'établissements que dans les autres secteurs), même si la plus grande inégalité de distribution des revenus se retrouve dans le secteur 6000 (Arts, culture et communications). En ce qui concerne les emplois, on constate également une forte concentration dans les secteurs 2000 et 6000 ; plus précisément la concentration des emplois rémunérés est forte dans les secteurs 2000 et 3000 (Habitation et location) et celles des bénévoles très forte dans le secteur 6000 et forte dans le secteur 7000 (Autres services). De même les emplois sont les plus inégalement répartis dans les secteurs 6000, 7000, 2000 et 4000 (Loisirs, tourisme, hébergement et restauration), avec un bénévolat très inégalement réparti dans le secteur 6000 et dans le secteur 4000 et une répartition inégale de l'emploi rémunérée au sein du secteur 2000, 7000 et 3000. Pour synthétiser ces informations, des modèles de financement et d'emploi ont été définis avec les variables catégorielles respectivement de sources de financement (subventions, ventes, dons et cotisations) et de modalités d'emploi (temps plein, précaires et bénévolat). Les secteurs 2000, 3000 et 1000 (Ressources naturelles, fabrication, transformation et construction) sont ceux qui comptent la plus faible diversité de modèles d'emploi alors que les secteurs 6000, 7000 et surtout 5000 (Santé et services sociaux) en comptent une plus grande diversité. En ce qui concerne le financement, le secteur 2000 possède un indice nettement plus faible que les autres, suivant par le 1000 et le 3000, suggérant qu'il existe un plus faible nombre de modèle de financement. Au contraire les établissements du 7000, du 6000, du 5000 et du 4000 sont ceux qui sont caractérisés par une plus grande diversité de modèles de financement.

L'activité économique n'est cependant pas nécessairement le reflet complet de la mission que se donnent les établissements d'économie sociale. Ainsi, ceux-ci avaient la possibilité de déclarer jusqu'à deux missions relevant d'un champ autre que celui de leur activité économique principale (et au-delà la possibilité de déclarer avoir « des missions multiples »). 47% des établissements de l'économie sociale ont cité au moins une mission et 16% au moins deux missions différentes. Ces missions concernent le plus souvent le Développement économique/Communautaire (18% de l'ensemble des établissements), l'Éducation populaire/Alphabétisation (16%), l'Emploi/Insertion (13%) et l'Immigration/Communautés culturelles (13%).

L'analyse par secteur d'activité permet de préciser l'importance relative de ces missions. Ainsi, si nous nous intéressons uniquement aux établissements ayant déclaré au moins une mission différente de leur activité économique principale, on constate qu'ils représentent dans le secteur Ressources naturelles, fabrication, transformation et construction 83% de l'ensemble des établissements de ce secteur d'activité. 79% des établissements du secteur Autres services, 64% du secteur Loisirs, tourisme, hébergement et restauration ont

également déclaré une mission différente de leur activité économique principale. À l'inverse, ils ne sont que 28% dans ce cas dans le secteur Arts, culture et Communications et 18% dans le secteur Habitation et location.

Si le fait de déclarer ou non une mission diffère selon les secteurs, la nature de cette répartition elle-même est significativement différente. On peut différencier ainsi des secteurs où le nombre de missions différentes déclarées est plutôt faible (Ressources naturelles fabrication, transformation et construction ; Commerce, finances et assurances, Habitation et location) de secteurs où les missions sont plus hétérogènes (les autres secteurs). Ainsi la mission Emploi/Insertion est la première citée dans le secteur Ressources naturelles, fabrication et construction (92% des établissements ayant cité au moins une mission). Elle arrive également en tête dans le secteur Commerce, finance et assurances, suivie de la mission Environnement (respectivement 27% et 19%). Les missions les plus fréquemment citées dans le secteur Habitation et location sont celles de Développement économique/communautaire (51%) et Arts et Culture (41%). En ce qui concerne les secteurs où les missions sont plus hétérogènes, on constate que dans le secteur Loisirs, tourisme, hébergement et restauration, la catégorie Emploi/insertion arrive en tête suivie des catégories Développement économique /Communautaire (19%), Arts et Culture (18%) et Immigration/Communautés Culturelles (16%). Dans le secteur Santé et Services Sociaux, cette dernière catégorie représente 19% des établissements ayant déclaré une mission différente de leur activité économique principale. Elle est suivie des catégories Développement économique/communautaire (19%), Éducation populaire/Alphabétisation (18%), Santé (15%) – pour les établissements du sous-secteur services sociaux -, Emploi/insertion (13%) et Habitation (13%). Dans le secteur Arts et Culture, la mission Éducation populaire/Alphabétisation est première (26%), suivie des missions Arts et Culture (pour les établissements du sous-secteur Communications), Défense des droits sociaux (12%) et Loisirs et tourisme (10%). Enfin, dans le secteur Autres services, la mission principalement citée est celle de l'Éducation populaire/Alphabétisation (21%), suivie des Arts et Culture (17%), du Développement économique/communautaire (13,2%), de l'Immigration /Communautés culturelles (13%) et de Défense de droits sociaux (12.5%).

TABLEAU 3
Les missions sociales selon le secteur d'activité

MISSION	%	1000	2000	3000	4000	5000	6000	7000
Développement économique / communautaire	17,7	NS	16,9	50,5	18,7	18,9	NS	13,2
Education populaire / alphabétisation	16,4		NS		6,4	18,0	25,7	21,0
Arts et culture	14,5		NS	41,1	18,4	NS	21,8	17,2
Emploi / insertion	13,2	92,2	27,2		24,9	13,4	NS	8,6
Immigration / Communautés culturelles	13,3		NS	NS	15,7	19,2	NS	12,6
Défense de droits sociaux	8,8					10,5	12,1	12,5
Loisirs et tourisme	7,0				NS	8,5	9,8	8,9
Santé	6,7				NS	15,0	NS	4,7
Habitation	5,2					12,5		4,2
Environnement	4,8	17,5	18,6		6,6			8,7
Agroalimentaire	2,8	NS	NS		12,6	NS	NS	
Commerce équitable	1,6		NS		7,4			1,4
Autres	14,0	NS	24,1	NS	11,3	19,2	18,0	9,6
Multiples	7,2	NS	NS	NS	NS	5,9	NS	7,9
% d'établissements ayant déclaré au moins une mission	46,9	82,8	46,2	17,8	64,4	47,8	27,5	78,9

Lecture : NS : non significatif

Une première analyse reflète donc que la mission est en relation forte avec l'appartenance à la classe d'activité et peut expliquer des différences au sein d'une même classe⁴.

L'analyse discriminante des k plus proches voisins permet de mettre en évidence l'hétérogénéité des secteurs d'activités. En utilisant les variables définissant les formes organisationnelles, nous pourrions voir si nous arrivons à prédire correctement l'appartenance à une classe.

⁴ Elle tend à valider H4 (sous réserve qu'il ne s'agisse pas d'un effet caché d'une autre variable, d'où la nécessité d'une analyse multivariée telle que l'analyse en classes latentes).

TABLEAU 4
Proportion de bon classement selon les différents secteurs d'activité

Secteur d'activité	MODÈLE 1 (variables économiques)	MODÈLE 2 (variables socioéconomiques)	Modèle complet
1000	92,9	61,1	84,6
2000	72,0	44,4	80,0
3000	75,0	70,3	84,6
4000	44,6	16,7	50,9
5000	34,6	12,8	49,6
6000	34,5	57,8	54,7
7000	40,3	25,2	44,1
TOTAL	44,2	30,2	54,6

Le modèle complet a une capacité de bon classement de 54,6%, supérieur aux analyses portant de manière séparée sur chaque type de variables. Trois catégories apparaissent comme relativement homogènes : 1000 (Ressources naturelles, fabrication, transformation et construction), 2000 (Commerce, finance et assurances) et 3000 (Habitation et location). Trois catégories ont un taux de bon classement compris entre 49% et 55% : 4000 (Loisirs, tourisme, hébergement et restauration), 5000 (Santé et services sociaux) et 6000 (Arts, culture et communications). Une catégorie apparaît comme relativement hétérogène avec 44% de bon classement : le 7000 (Autres services). En cohérence avec les indices précédemment calculés, les résultats de l'analyse discriminante apparaît comme soulignant l'existence de modèles dominants d'organisations dans certains secteurs et d'une pluralité de modèles dans d'autres secteurs.

3.2. Mission, dynamisme et secteurs d'activité

La dernière étape consiste à caractériser l'origine de cette hétérogénéité. L'analyse en classes latentes se fait en plusieurs étapes : la première étape correspond au choix du bon nombre de classes suivant différents indices de qualité du modèle, la deuxième étape correspond à la mise en place du modèle complet avec les covariables, la troisième étape correspond à l'étude de l'impact des covariables et la quatrième étape à la description des classes à partir de statistiques descriptives.

En ce qui concerne la comparaison des différents modèles, le nombre de classes est déterminé selon différents indicateurs (tableau 5): le likelihood ratio G2, le AIC (Akaike information criterion) et le BIC (Bayesian information criterion). Le AIC est efficient mais non consistant dans le sens qu'il tend à accepter des modèles plus importants au fur et à mesure de l'augmentation du nombre de paramètres dans le modèle, alors que le BIC tend à déterminer de manière consistante le bon nombre de composants dans les modèles de mélanges finis (Read & Cressie 1988, Lebarbier & Mary-Huard 2006). Ainsi, suivant l'indicateur BIC, qui favorise les modèles les plus parcimonieux, le modèle à 4 classes doit être préféré. Cette première indication est intéressante au sens où on tend à rejeter l'hypothèse qu'une seule classe résumerait avec une perte minimale d'information l'ensemble de l'économie sociale.

TABLEAU 5
Critères de qualité des différents modèles selon le nombre de classes retenus

NOMBRE DE CLASSES	RAPPORT DE VRAISEMBLANCE G2	AIC	BIC
2	6191,83	6321,83	6611,83
3	5820,82	6016,82	6454,04
4	5570,99	5832,99	6417,44
5	5442,60	5770,60	6502,28
6	5323,74	5717,74	6596,64
7	5218,15	5678,15	6704,29
8	5155,64	5681,64	6855,01
9	5024,00	5616,00	6936,60
10	4981,82	5639,82	7107,64

TABLEAU 6
Probabilités des différentes catégories selon l'appartenance à une classe

	CLASSE 1 Économie sociale de bénévoles (33,2%)			CLASSE 2 Économie sociale professionnelle et légitime (31,6%)			CLASSE 3 Économie sociale marchande (11,9%)			CLASSE 4 Économie sociale émergente et hybride (23,3%)		
PROBABILITÉ	0,330			0,308			0,126			0,236		
Statut juridique												
Association	0,983			0,991			0,601			0,623		
Coopérative	0,017			0,009			0,399			0,378		
Revenus (dollars)												
0 – 49 999	0,000			0,000			0,000			0,513		
50 000 - 149 999	0,313			0,000			0,067			0,308		
150 000 - 299 999	0,469			0,000			0,190			0,069		
300 000 - 499 999	0,191			0,131			0,147			0,019		
500 000 et plus	0,027			0,869			0,596			0,091		
Conseil d'administration ((membres))												
0-4	0,029			0,013			0,244			0,300		
5-7	0,578			0,342			0,424			0,558		
8-11	0,342			0,444			0,204			0,126		
12 et plus	0,051			0,228			0,128			0,017		
Année de fondation												
Depuis 2001	0,066			0,014			0,152			0,278		
1991-2000	0,286			0,270			0,418			0,340		
1981-1990	0,394			0,387			0,211			0,266		
Avant 1980	0,254			0,330			0,219			0,116		
EMPLOI	Béné- volat	Temps plein	Autres emplois	Béné- volat	Temps plein	Autres emplois	Béné- volat	Temps plein	Autres emplois	Béné- volat	Temps plein	Autres emplois
Aucun	0,328	0,143	0,137	0,553	0,000	0,131	0,696	0,000	0,106	0,418	0,890	0,665
1 – 2	0,075	0,389	0,264	0,043	0,000	0,164	0,029	0,206	0,179	0,089	0,086	0,130
3 – 5	0,065	0,382	0,249	0,058	0,133	0,118	0,000	0,410	0,102	0,159	0,024	0,071
6 – 9	0,088	0,086	0,133	0,014	0,294	0,157	0,084	0,126	0,153	0,064	0,000	0,026
10 et plus	0,444	0,000	0,217	0,333	0,574	0,430	0,190	0,259	0,460	0,271	0,000	0,108
SOURCES DE REVENUS	Subventions		Ventes	Subventions		Ventes	Subventions		Ventes	Subventions		Ventes
0 – 9,9%	0,022		0,527	0,068		0,510	0,760		0,000	0,518		0,386
10 – 49,9%	0,266		0,409	0,248		0,404	0,240		0,111	0,270		0,169
50 – 79,9%	0,348		0,064	0,282		0,086	0,000		0,087	0,130		0,140
80 - 100%	0,364		0,000	0,402		0,000	0,000		0,802	0,082		0,305

Le Tableau 6 se lit en termes de probabilité d'un certain type de réponse pour une appartenance à une classe donnée. Ainsi les établissements d'économie sociale appartenant à la troisième et quatrième classes ont une probabilité d'environ de 38 à 40% d'être des coopératives.

La **classe 1** regroupe des établissements de l'économie sociale de bénévolé. Un établissement a 33% de probabilité d'appartenir à cette classe. En effet la probabilité qu'ils aient au moins 10 bénévoles est de 44%. La probabilité d'utiliser un nombre important d'emplois rémunérés est bien plus faible (8,6% de chances d'avoir au moins 6 emplois temps plein et 0 d'en avoir plus de 10). Ce type d'organisations est essentiellement financé par des revenus provenant de subventions, voire d'autres sources de revenus. Ainsi la probabilité d'avoir moins de 50% de revenus provenant de ressources marchandes est de 93,6% alors que la probabilité d'avoir au moins 50% de revenus provenant de subventions est de 71,2%.

La **classe 2** regroupe les établissements de « l'économie sociale professionnelle et légitime », la probabilité est de 86,9% qu'ils aient au moins 500 000 dollars de revenus par an. Un établissement a 31,6% d'appartenir à cette classe. Ce sont ces établissements qui ont la plus grande probabilité d'avoir au moins 10 emplois à temps plein (57,4%). Ceci est également combiné avec une forte probabilité d'avoir au moins 10 bénévoles (33,3%) et au moins 10 autres emplois (43,0%). La source de revenus la plus probable est celle des subventions (68,4% de chances d'avoir au moins 50% de subventions et 91,4% de chances d'avoir moins de 50% de revenus provenant des ventes).

La **classe 3** regroupe les établissements de l'économie sociale marchande. Un établissement a 11,9% d'appartenir à cette classe. En effet les établissements qui appartiennent à cette classe ont une probabilité de 76% et 100% d'avoir respectivement moins de 10% et 50% de revenus provenant de subventions et 80% d'avoir au moins 80% de revenus provenant de ventes. Ils ont une chance plus faible d'avoir des bénévoles que les établissements de la classe 1 (69,6% de chances d'avoir aucun bénévole) et ont plus de chances d'avoir des emplois rémunérés (25,9% et 46% de chances d'avoir respectivement au moins 10 emplois à temps plein et 10 autres types d'emploi).

La **classe 4** regroupe les petits établissements « d'économie sociale émergente et hybride » : un établissement a 23,3% de chances d'appartenir à cette classe. Ces établissements ont 82,1% de chances d'avoir moins de 150 000 dollars de revenus. De même ils ont 89% et 66,5% de chances de n'avoir respectivement aucun emploi à temps plein et aucun autre emploi rémunéré. Ce sont des établissements qui ont une faible

probabilité d'avoir une source de revenus dominante : ils tendent à combiner une pluralité de sources de financements.

Pour chacune des variables modélisant la probabilité d'appartenir à une classe plutôt qu'à une autre, la p-value des différents paramètres estimés présentés dans le Tableau 7 nous autorise à valider l'hypothèse d'un impact significatif (à 5% pour la variable dynamique de revenus à 0,1% pour la variable mission). Le fait d'avoir une mission différente de l'activité économique principale conduit à diminuer la probabilité d'appartenir à toutes autres classes plutôt qu'à la classe 1 (moins 44,4% à la classe 2, moins 47,9% à la classe 3, moins 66,3% à la classe 4) Le fait d'avoir des revenus en croissance conduit à augmenter la probabilité d'appartenir à la classe 2 plutôt qu'à la classe 1 de 43,1%, à la classe 3 de 98,5%. Cela conduit à diminuer la probabilité d'appartenir à la classe 4 de 10%.

TABLEAU 7
Paramètres estimés et odds ratios pour les covariables

	CLASSE 1	CLASSE 2	CLASSE 3	CLASSE 4
CONSTANTE				
Paramètre	----	0,144	0,769	0,268
Odds ratio	----	1,155	0,464	1,307
MISSION				
Paramètre	----	-0,588	-0,866	-1,087
Odds ratio	----	0,555	0,421	0,337
Exclusion LL	-6169,579			
Changement de 2*LL (3 degrés de liberté)	20,573			
p-valeur	<0,001***			
DYNAMISME				
Paramètre	----	0,359	0,686	-0,105
Odds ratio	----	1,431	1,985	0,900
Exclusion LL	-6163,262			
Changement de 2*LL (3 degrés de liberté)	7,939			
p-valeur	0,047**			

Lecture : * $p < 0,1$; ** $p < 0,05$; *** $p < 0,01$

Dès lors que l'on suppose que l'appartenance à la classe est connue, le tableau des statistiques descriptives (Tableau 8) permet d'interpréter plus précisément la nature des différentes classes. Ces quatre grandes classes soulignent l'hétérogénéité et les capacités multiples à combiner des ressources pour les établissements d'économie sociale. Pour l'ensemble des variables, on note des différences significatives entre les variables. Les hommes sont plus souvent le plus haut dirigeant de l'économie sociale émergente et hybride (65%) alors que les femmes dirigent le plus souvent les établissements de l'économie sociale de bénévoles. L'économie sociale marchande est caractérisée de manière très intéressante par une présence importante (même si minoritaire) d'organisations déclarant une mission différente de leur activité économique principale, suggérant la subordination de cette dernière à la première.

TABLEAU 8
Statistiques descriptives selon les différentes classes

	CLASSE 1 Économie sociale de bénévoles (33,2%)		CLASSE 2 Économie sociale professionnelle et légitime (31,6%)		CLASSE 3 Économie sociale marchande (11,9%)		CLASSE 4 Économie sociale émergente et hybride (23,3%)		Test de Kruskal Wallis	
EMPLOIS	N	% col	N	% col	N	% col	N	% col	$\chi^2(3)$	P
A temps plein	2,5	5,7	22,8	27,2	9,8	24,1	0,2	2,0	413,74***	<0,001
Autres	8,6	19,5	23,6	28,2	18,2	44,8	2,6	26,0	122,37***	<0,001
Bénévolat	33,0	74,8	37,4	44,6	12,6	31,0	7,2	72,0	27,61***	<0,001
Revenus	214 494		1 444 957		1 197 883		106 687		332,67***	<0,001
Âge	20 ans 8 mois		23 ans		18 ans 9 mois		14 ans 8 mois		53,13***	<0,001
TAILLE DU CONSEIL D'ADMINISTRATION	7,6		10,1		6,7		5,2		149,93***	<0,001
FINANCEMENT (% COL)										
Subventions	68,4		69,5		9,7		27,6		192,69***	<0,001
Ventes	13,5		15,9		87,5		44,0		159,98***	<0,001
Autres	18,0		14,7		2,8		28,4		44,39***	<0,001
									Test de chi2 de Pearson	
DYNAMISME (% COL)									$\chi^2(3)$	p- value
Pas de croissance des revenus	66,7		58,3		51,5		69,9		9,38**	0,025
Croissance des revenus	33,3		41,7		48,5		30,1			
GENRE DU DIRIGEANT (% COL)									$\chi^2(3)$	p
Homme	38,6		52,2		48,5		65,4		22,81***	<0,001
Femme	61,4		47,8		51,5		34,6			
MISSION (% COL)									$\chi^2(3)$	P
Pas de mission	33,3		50,0		55,9		60,2		26,11***	<0,001
Mission	66,7		50,0		44,1		39,8			
SECTEURS (% LIGNE)									$\chi^2(18)$	P
1000	18,8		56,3		6,3		18,8		217,55***	<0,001
2000	7,1		10,7		64,3		17,9			
3000	9,8		7,8		9,8		72,6			
4000	33,9		33,9		21,5		10,8			
5000	36,9		49,7		5,1		8,3			
6000	39,4		16,2		8,1		36,4			
7000	39,0		31,2		9,1		20,8			

Lecture : * $p < 0,1$; ** $p < 0,05$; *** $p < 0,01$ Le test non-paramétrique de Kruskal-Wallis permet de rejeter l'hypothèse d'une distribution identique des variables suivant les différentes classes. Le test de χ^2 de Pearson permet de rejeter l'hypothèse d'une indépendance entre les variables et les classes :

Les différents modèles se retrouvent dans l'ensemble des secteurs d'activité. En cohérence avec les résultats de l'analyse discriminante, les trois premiers secteurs se caractérisent par un modèle dominant alors que les autres secteurs comptent plusieurs modèles importants. Le secteur 1000 (Ressources naturelles, fabrication, transformation et construction) se caractérise par une présence importante du modèle de l'économie sociale professionnelle et légitime (56%), le secteur 2000 (Commerce, finance et assurances) par celle du modèle de l'économie sociale marchande (64%), le secteur 3000 (Habitation et location) par celle du modèle de l'économie sociale émergente et hybride (72,6%). Présence importante ne signifiant pas présence unique, des modèles minoritaires sont également mis en évidence. Les autres secteurs se caractérisent pas la présence de deux modèles dominants : les secteurs 4000 (Loisirs, tourisme, hébergement et restauration), 5000 (Santé et services sociaux) et 7000 (Autres services) par l'économie sociale de bénévoles et l'économie sociale professionnelle et légitime ; le secteur 6000 (Arts, culture et communications) par l'économie sociale de bénévoles et l'économie sociale émergente et hybride.

DISCUSSION ET CONCLUSION

A l'aide de plusieurs méthodes convergentes, nous avons pu mettre en évidence l'existence de différences sectorielles fortes au sein de l'économie sociale : certains secteurs se caractérisent par la présence de formes organisationnelles dominantes alors que d'autres comptent au contraire deux modèles en concurrence. Les secteurs pour lesquels le financement marchand est le plus important sont ceux qui connaissent la plus grande diversité de modèles d'organisations (validation de H1). Mais dans tous les cas, l'ensemble des modèles de formes organisationnelles se retrouve dans chaque secteur. Quatre modèles transversaux (validation de H2) ont pu être caractérisés : un modèle d'économie sociale de bénévole, un modèle d'économie sociale professionnelle et légitime, un modèle d'économie sociale marchande et un modèle d'économie sociale hybride et émergente. L'existence d'une mission sociale différente de l'activité économique ainsi qu'un dynamisme des revenus sont des éléments fortement corrélés avec l'appartenance à un modèle particulier d'organisation (H3 et H4).

Nos résultats conduisent à valider l'approche en termes d'écologie des organisations et infirmer l'approche de l'isomorphisme institutionnel. La dimension économie sociale transcende les différents secteurs qui sont toutefois la réalité première dans laquelle se développent ces organisations.

TABLEAU 9
Récapitulation de la validation des propositions théoriques de recherche

		VALIDATION
H1	<i>La diversité sectorielle des modèles d'économie sociale est reliée à la nature de la régulation sectorielle.</i>	OUI
H2	<i>La double nature (économique et sociale) de l'économie sociale conduit à l'existence de modèles transcendant une dimension sectorielle.</i>	OUI
H3	<i>L'existence d'une mission sociale différente de l'activité économique principale est un élément important de l'appartenance à un modèle d'économie sociale et donc de l'hétérogénéité des formes d'économie sociale.</i>	OUI
H4	<i>L'appartenance à un modèle particulier d'économie sociale est fortement liée au caractère dynamique de l'organisation</i>	OUI

Le premier enseignement qui peut être tiré de cette étude est que le débat (surtout idéologique) isomorphisme/banalisation de l'économie sociale est largement appuyé sur une méthodologie monographique qui peut conduire les auteurs de ces études, à ce que Bernard Lahire (2005) appelle une « surinterprétation » (*i.e.* la recherche du bon exemple qui colle avec la théorie visée). Une approche quantitative permet de sortir des difficultés liées à la généralisation d'études portant sur un nombre par nature limitée de cas d'une étude qualitative. Toutefois notre étude appelle également des études de type qualitatif pour comprendre certains facteurs qui peuvent relever ici de variables inobservées. La manière dont se représente l'organisation à travers ses discours peut être en effet utilisée pour appréhender la pluralité effective de logiques d'action en son sein (Rousselière & Vézina 2009).

On conçoit également que la pluralité de l'économie sociale doit être appréhendée en relation avec la question du financement. On peut en effet questionner les affirmations de substitution ou de complémentarités entre ressources marchandes et non marchandes qui commandent l'évolution actuelle des politiques publiques à destination de l'économie sociale (vers le mécénat ou la promotion du don et bénévolat). Si les organisations ici *a priori* les plus dynamiques sont celles qui arrivent à mobiliser ces différents types de ressources, l'approche en termes d'écologie des organisations conduit à souligner que ces effets sont propres à chaque modèle d'économie sociale considéré. En termes stratégiques, l'économie sociale doit donc être analysée et évaluée par rapport au modèle organisationnel auquel elle appartient. Par ailleurs, cette pluralité de l'économie sociale tient à la présence d'une mission sociale. On conçoit ici toute l'importance de la défense de cette mission par la création, la structuration ou la sauvegarde d'organisations fédératives.

Notre travail nécessite d'être poursuivi notamment par la collecte avec la même méthodologie des données portant sur des entreprises pouvant être vues comme proches de l'économie sociale. Ce type d'approche permettrait de voir si elles partagent des éléments communs avec certaines d'entre elles et donc si une notion d'entreprise sociale plus large que celle d'économie sociale a une pertinence empirique. Il s'agit en effet de remplacer une approche essentialiste de l'économie sociale, postulant ou réfutant *a priori* son existence, par une approche existentialiste, corroborant ou réfutant un label donné à des pratiques sociales en raison de leur proximité entre elles et de l'écart qu'elles ont en commun par rapport à d'autres pratiques sociales.

BIBLIOGRAPHIE

- ARCHIBALD M.E. 2007. "An Organizational Ecology of National Self-Help/Mutual-Aid Organizations", *Nonprofit and Voluntary Sector Quarterly*, 36(4): 598-621.
- AUSTIN J., Stevenson H. & Wei-Skillern J. 2006. "Social and Commercial Entrepreneurship: Same, Different, or Both", *Entrepreneurship Theory and Practice*, 30(1):1-22.
- BAGER T. 1994. "Isomorphic Processes and the Transformation of Cooperatives", *Annals of Public and Cooperative Economics*, 65(1): 35-57.
- BARTOLI P. & Boulet D. 1989. « *Dynamique et régulation de la sphère agro-alimentaire* », Thèse de doctorat en sciences économiques, INRA Montpellier (3 volumes).
- BARTOLI P. & Boulet D. 1990. « Conditions d'une approche en termes de régulation sectorielle », *Cahiers d'Economie et Sociologie Rurales*, 17 : 7-38.
- BRESSAN M. & Vitrià J. 2003. "Nonparametric discriminant analysis and nearest neighbor classification", *Pattern Recognition Letters*, 24(15): 2743-2749.
- BOUCHARD M.J., Ferraton C., Matuszewski J., Michaud V. & Rousselière D. 2008. « *Système d'information sur les organisations d'économie sociale (SIOÉS): la qualification des organisations et la classification des activités* », Industrie Canada, Office de la protection intellectuelle du Canada, no d'enregistrement 1060340 (certificat émis le 25 juillet 2008 ; première publication 11 avril 2006, catégorie littéraire).
- BOUCHARD, M.J., Rousselière D., Ferraton C., Koenig L. & Michaud V. 2008. « *Portrait statistique de l'économie sociale de la région administrative de Montréal* », Montréal, UQAM, Chaire de recherche du Canada en économie sociale, collection Hors-Série no HS-2008-01.
- CHAVES M., Stephens L. & Galaskiewicz J. 2004. "Does Government Funding Suppress Nonprofits' Political Activity?", *American Sociological Review*, 69(2): 292-316.
- DAYTON C. M. & Macready G. B. 1988. "Concomitant variable latent-class models", *Journal of the American Statistical Association*, 83: 173-178.
- DiMAGGIO P.J., Powell W. 1983. "The iron cage revisited" institutional isomorphism and collective rationality in organizational fields", *American Sociological Review*, 48. 1983. 147-60.
- FIX E. & Hodges J. 1951. *Discriminatory analysis: Nonparametric discrimination: Consistency properties*, Technical Report 4, USAF School of Aviation Medicine, February.

- GNANADESIKAN R. *et al.* 1989. "Discriminant analysis and Clustering: Panel on Discriminant Analysis, Classification, and Clustering", *Statistical Science*, 4(1): 34-69.
- GRAY G.C. & Kendzia V.B. 2009. "Organizational Self-Censorship: Corporate Sponsorship, Nonprofit Funding, and the Educational Experience", *Canadian Review of Sociology*, 46(2): 161-177.
- GUNN C. 2000. "Markets against Economic Democracy", *Review of Radical Political Economics*, 32(3): 448-460.
- HAGENAARS J.A. & McCutcheon A.L. 2002. *Applied latent class analysis*. Cambridge, UK: Cambridge University Press.
- HANSMANN H. 1996. *The Ownership of Enterprise*, Cambridge, USA: The Belknap Press of Harvard University Press.
- HANNAN M.T. 2005. "Ecologies of Organizations: Diversity and Identity", *Journal of Economic Perspectives*, 19(1): 51-70.
- HANNAN M.T., Baron J.N., Hsu G. & Koçak Ö. 2006. "Organizational identities and the hazard of change", *Industrial and Corporate Change*, 15(5): 755-784.
- HOSMER D.W. & Lemeshow S. 2000. *Applied logistic regression*. New York, NY: John Wiley and Sons, Wiley Series in probability and statistics.
- HIRSCHMAN A.O. 1964. "The Paternity of an Index", *American Economic Review*, 54(3): 761-762.
- HUDSON R. 2009. "Life on the edge: navigating the competitive tensions between the "social" and the "economic" in the social economy and in its relations to the mainstream", *Journal of Economic Geography*, 9(4), 493-510.
- KIMURA K. 1994. "A micro-macro linkage in the measurement of inequality: another look at the Gini coefficient", *Quality & Quantity*, 28: 83-97.
- KRAMER R.M. 2000. "A Third Sector in the Third Millenium", *Voluntas: International Journal of Voluntary and Nonprofit Organizations*, 11(1): 1-23.
- INGRAM P. & Simons T. 2000. "State formation, ideological competition, and the ecology of Israeli workers' cooperatives, 1920-1992", *Administrative Science Quarterly*, 45: 25-53.
- LAHIRE B. 2005. « *L'esprit sociologique* », Paris, La Découverte.
- LAKATOS I. 1994. « *Histoire et méthodologie des sciences* », Paris, PUF, Bibliothèque d'histoire des sciences (traduction de *The methodology of scientific research programs*).

- LANZA S.T., Collins L.M., Lemmon D., & Schafer J.L. 2007. "PROC LCA: A SAS procedure for latent class analysis", *Structural Equation Modeling*, 14(4), 671-694.
- LEBARBIER E & Mary-Huard T. 2006. "Une introduction au critère BIC : fondements théoriques et interprétation", *Journal de la société française de statistique*, 147(1) : 39-57.
- LEITER J. 2005. "Structural Isomorphism in Australian Nonprofit Organizations", *Voluntas: International Journal of Voluntary and Nonprofit Organizations*, 16(1): 1-31.
- LEITER J. 2008. "Nonprofit Isomorphism: An Australia-United States Comparison", *Voluntas: International Journal of Voluntary and Nonprofit Organizations*, 19(1): 67-91.
- PAYNE A.A. 2009. "Does Government Funding Change Behavior? An Empirical Analysis of Crowd Out" in Brown J.R. & Poterba J.M. (eds.) *Tax Policy and the Economy*, vol. 23, NBER Book (forthcoming).
- POPPER K. 1978. « *La logique de la découverte scientifique* », Paris, Payot.
- QUARTER J., Sousa J., Richmond B.J. & Carmichael I. 2001. "Comparing Member-Based Organizations within a Social Economy Framework", *Nonprofit and Voluntary Sector Quarterly*, 30(2): 351-375.
- RAMANATH R. 2009. "Limits to institutional isomorphism. Examining Internal Processes in NGO – Government Interactions", *Nonprofit and Voluntary Sector Quarterly*, 38(1): 51-76.
- READ T.R. & Cressie N.A. 1988. *Goodness-of-Fit Statistics for Discrete Multivariate Data*. New York, NY: Springer.
- ROBERTS R.D. 1984. "A positive model of private charity and public transfers", *Journal of Political Economy*, 92, 136-148.
- ROUSSELIÈRE D. & Bouchard M. 2009. "L'économie sociale dans les mutations de l'économie culturelle : le cas de Montréal" in Saint-Pierre D. (ed.) *Tendances et défis des politiques culturelles dans les pays occidentaux*, Québec, Presses de l'Université Laval, Collection Chaire Fernand Dumond : 165-183.
- ROUSSELIÈRE D. & Vézina M. 2009. "Constructing the Legitimacy of a Financial Cooperative in the Cultural Sector: A Case Study using Textual Analysis", *International Review of Sociology* 19(2): 241-261.
- ROUSSELIÈRE D. 2006. *L'économie sociale dans l'organisation et la coordination des activités productives: le cas du secteur culturel*, Thèse pour le doctorat en sciences économiques, dirigée par Bernard Billaudot, Université Pierre-Mendès-France.

- ROUSSELIÈRE D. 2009. « L'institutionnalisme du choix rationnel peut-il rendre compte de l'économie sociale ? Une discussion à partir du secteur culturel » in Saurruger S., Delori M. & Deschaux-Beaume D. (eds.) *Le choix rationnel en science politique : Débats critiques*, Rennes, Presses Universitaires de Rennes : 203-226.
- SALAI S. & Storper M. 1994. *Les mondes de production*, Paris, Edition de l'EHESS.
- SCOTT R. W. 1998. *Organizations: Rational, natural and open systems*, Upper Saddle River, Prentice Hall.
- SEN, Amartya. 1973. *On Economic Inequality*, Oxford, Clarendon Press.
- SHANNON C.E. 1948. "A Mathematical Theory of Communication", *The Bell System Technical Journal*, 27: 379-423.
- SHOHAM A., Ruvio A., Vigoda-Gadot E. & Schwabsky N. 2006. "Market Orientations in the Nonprofit and Voluntary Sector: A Meta-Analysis of Their Relationships With Organizational Performance", *Nonprofit and Voluntary Sector Quarterly*, 35(3): 453-476.
- SIMONS T. & Ingram P. 2003. "Enemies of the State: The Interdependence of Institutional Forms and the Ecology of the Kibbutz, 1910–1997", *Administrative Science Quarterly*, 48. 2003.: 592–621
- SIMONS T. & Ingram P. 2004. "An ecology of ideology: theory and evidence from four populations", *Industrial and Corporate Change*, 13(1): 33-59.
- TOUZARD J.-M. 2000. « Coordinations locales, innovation et régulation : l'exemple de la transition "vin de masse"-«vins de qualité » en Languedoc Roussillon », *Revue d'économie régionale et urbaine*, 3-00 : 589-604.
- VHENNEY C. 1994. *L'économie sociale*, Paris, La Découverte
- WARR, P. 1982. "Pareto optimal redistribution and private charity", *Journal of Public Economics*, 19: 131-138.

ANNEXE 1

Présentation de l'enquête sur l'économie sociale de la région de Montréal

Le portrait statistique de l'économie sociale dans la région administrative de Montréal se fonde sur une approche conceptuelle et méthodologique innovante et rigoureuse, cohérente avec les standards des agences de statistiques gouvernementales. Il présente les données d'un recensement et d'une enquête de sondage auprès des établissements de l'économie sociale à Montréal (région 06), réalisés en 2007.

L'économie sociale constitue une forme d'économie spécifique qu'il convient de reconnaître et de distinguer des autres. Elle est composée d'organismes producteurs de biens et de services qui prennent diverses formes juridiques au sein desquelles la participation des personnes résulte de leur libre arbitre, où le pouvoir n'a pas pour origine la détention du capital et où l'affectation des profits n'est pas fondée sur la détention du capital. L'économie sociale est une expression que l'on emploie au Québec depuis le milieu des années 1990 mais il s'agit d'une réalité dont l'origine est plus ancienne. Les mutuelles, les coopératives et les associations (ou organismes à but non lucratif – OBNL) font partie du portrait socioéconomique du Québec depuis la fin du 18^e siècle. Par rapport au Canada, le Québec est aujourd'hui la province où les coopératives et les organismes à but non lucratif sont les plus présents. Depuis une vingtaine d'années en particulier, l'économie sociale est devenue un sujet d'actualité. L'économie sociale demeure toutefois un phénomène encore relativement peu documenté qui demeure sous-théorisé, notamment en ce qui concerne sa contribution spécifique aux dynamiques de développement.

Il n'existait pas, jusqu'à ce jour, de fondement conceptuel et statistique permettant de dresser un portrait statistique de l'économie sociale dans son ensemble, de comparer son activité à l'activité économique globale et d'en faire une analyse longitudinale. Il n'existait pas, à ce moment, de méthode permettant de repérer et de classer les activités des établissements d'économie sociale de manière satisfaisante, et de faire des inférences statistiques sur une population d'établissements à partir d'observations réalisées par le biais d'une enquête de sondage. La **Chaire de recherche du Canada en économie sociale** a développé le Système d'information sur les organisations d'économie sociale (SIOÉS) dans le but de produire des données statistiques sur l'économie sociale du Québec et de se servir de cette base pour mener des enquêtes plus approfondies, que ce soit sur le plan sectoriel, géographique (ex.: arrondissements) ou encore sur le plan de la gouvernance, de l'évaluation ou du financement. L'approche de la Chaire prend en compte à la fois les principes ou valeurs de l'économie sociale et l'activité économique qu'elle génère, tout en reconnaissant que cette activité économique accompagne une mission sociale.

La réflexion a porté sur deux questions majeures. La première concerne la distinction entre les organisations qui font partie du champ et celles qui n'en font pas partie. C'est ce que nous appelons la *qualification* des organisations de l'économie sociale. Celle-ci se fonde sur des attributs observables empiriquement et qui permettent de distinguer les organisations d'économie sociale des autres. La seconde question touche l'identification des activités économiques de l'économie sociale. C'est ce que nous appelons la *classification* des activités de l'économie sociale. Celle-ci couvre l'ensemble des activités du champ et permet leur regroupement (agrégation) à différents niveaux comparables avec ceux des statistiques nationales. La qualification des organisations et la classification des activités de l'économie sociale constituent la base du SIOÉS.

Cette étude sur les organisations d'économie sociale de la région de Montréal a été réalisée à partir d'une banque de données issue de compilations de listes collectées auprès des principaux réseaux sectoriels de l'économie sociale et auprès d'organismes de développement territorial dans tout le Québec, complétée par des listes publiques ou sous d'autres formes de répertoires. Parties intégrantes de l'économie sociale, le mouvement des caisses populaires Desjardins et la Coop fédérée, en raison de particularités organisationnelles et de leurs spécificités au plan économique, ont fait l'objet de traitements et de mesures distincts. Le système de qualification des activités a permis de repérer les établissements susceptibles d'appartenir au champ de l'économie sociale. Le système de classification des activités, a pour sa part permis d'attribuer à chaque établissement une activité économique principale de même qu'une mission sociale. Le recensement a établi la population totale des établissements d'économie sociale de la région et l'enquête de sondage a permis de recueillir des renseignements qui ont été inférés à l'ensemble de cette population. Alors que le nombre de questions posées était relativement restreint (moins de 20 questions), le taux de réponse et le taux de sondage furent élevés (64,5% et 17,8% respectivement) par rapport aux standards en matière d'enquêtes non obligatoires. L'étude s'appuie sur un contact direct auprès de plus de 2 500 établissements par le biais de questionnaires complétés ou d'entrevues téléphoniques. Notre méthodologie ayant pris en compte les enjeux liés à l'échantillonnage, ceux liés à la qualité de la collecte de données et les problèmes de non-réponse, les résultats présentés tiennent compte d'une pondération et d'une marge d'erreur qui ont été calculées en conséquence. En ce sens, nous avons adopté la méthodologie des instituts nationaux de statistiques. En outre, différents tests de robustesse furent concluants concernant la validité des données.